Suplemento económico
Página/12
Domingo 22 de diciembre de 1991 - Año 2 - Nº 87

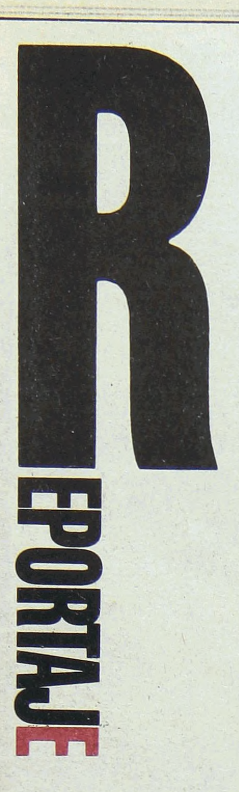
Ricardo Balleste

CASH

MANUEL HERRERA, SECRETARIO GENERAL DE LA UIA

"NO HAY CRECIMIENTO SINO REACTIVACION"

Para atenuar los miedos que generó en el Gobierno la inminente designación de José Luis Machinea como economista principal de la Unión Industrial Argentina, sus directivos afirman que ''una devaluación sería un horror''.



ECONOMISTAS SE BUSCAN

En la reunión del Comité Ejecutivo programada para el martes próximo, el oficialismo y la oposición de la Unión Industrial Argentina intentarán sellar el acuerdo que colocará a José Luis Machinea como economista jefe del Instituto de Desarrollo Industrial de la entidad.

La primera reacción que se produjo cuando la firme candidatura del ex titular del Banco Central se conoció públicamente a través de un anticipo de **Página/12** fue la de Eduardo Curia —un eterno pretendiente—, quien manifestó su disconformidad con una intempestiva carta de renuncia al Consejo Académico de ese instituto. Pero la verdadera pelea comenzó cuando la gente del Movimiento Industrial Argentino —la oposición que lidera Gilberto Montagna— expresó por distintas vías su terminante rechazo, sin pasar por alto descalificativos personales a Machinea.

Los ánimos comenzaron a tranquilizarse el miércoles pasado. Con la firma del yerbatero Diego Videla, un comunicado del MIA enalteció las cualidades personales y profesionales del economista radical, aunque dejó en claro que la junta directiva de la UIA todavía no había ni siquiera tratado el punto y que pretendían que Machinea estuviese acompañado por economistas de otras extracciones políticas. Era evidente que se estaba negociando una fórmula de transacción.

La misma consiste en colocar como presidente del instituto a un empresario, dejándolo a Machinea como economista jefe, y compensar su identidad radical con otros dos economistas de orientación diferente. Un par de meses atrás el Club de Exportadores había consultado con el angelocista Ricardo López Murphy, con el conservador Manuel Solanet y con el peronista Jorge Remes Lenicov. El primero prefirió su ingreso a FIEL, Solanet quiso seguir con sus negocios de consultoría privada y Remes Lenicov les respondió que Eduardo Duhalde le había ofrecido continuar como ministro de Economía bonaerense.

La semana siguiente seguirá la búsqueda y uno de los tentados será el peronista Ignacio Chojo Ortiz.

(Por Marcelo Zlotogwiazda) Luego de algún tiempo de calma interna y bajo perfil, el casi seguro nombramiento de José Luis Machinea como su economista principal agitó las aguas de la Unión Industrial Argentina y le hizo recobrar protagonismo público. Sobre eso y sobre la problemática fabril conversó CASH con Manuel Herrera, el hiperactivo secretario general de la UIA, que proviene de la petroquímica PASA, una firma del grupo Pérez Companc.

—En los últimos días la UIA generó revuelo.

—¿Por qué?

—Es lo que quiero saber.

—Habría que preguntarle a quienes lo generaron. Como institución, la UIA no ha hecho nada que pueda causar revuelo.

—La reaparición de la puja interna es evidente.

—No me voy a referir a movimientos internos. Como secretario general no participo en internas.

—¿Por qué quiere ignorar las disputas internas? De hecho usted está en la conducción como resultado de una elección a la que se presentaron dos listas que discutieron muchísimo.

—Pero hay un tiempo para todo. A mí no me eligieron para tener una actitud de quien está permanentemente en elecciones. No estoy aquí para bastardear a la institución.

—¿Qué sería un bastardeo?

—Equivocar los fines. Acá no estamos para internas.

—Si para las elecciones hubo dos proyectos en pugna, se supone que los sigue habiendo ahora.

—Es obvio que los temas se discuten y que ahí juega el peso relativo de las distintas orientaciones que hay. Ese es el ámbito de discusión natural, y no debe haber salido de ahí.

—El detonante del revuelo fue, sin duda, el ofrecimiento a José Luis Machinea para que dirija el Instituto de Desarrollo Industrial de la UIA.

—Cuando surgió el tema a la luz pública y fue consultado dijo que el país había sufrido demasiados dolores por haber pretendido excluir una porción de los argentinos. Fueron dolores que se tradujeron en problemas que terminaron en muertes, en torturas y en prisiones. Nuestro propio presidente estuvo preso, pero podríamos recordar muchísimos otros, incluso a nuestros muertos. No quisiera que a nadie se le ocurra sacar un decreto prohibiendo silbar la marcha radical. El señor Machinea es un hombre de honor, un hombre humilde, un hombre que sabe reconocer sus errores, un hombre capaz y un hombre de una honestidad intachable. He visto que el Movimiento Industrial Argentino (la actual oposición en la UIA) ha dicho lo mismo de Machinea, lo que me produjo una gran alegría.

—Pero el cuestionamiento de algunos a Machinea no se debe sólo a sus antecedentes como funcionario radical sino también porque se lo ve encarnando la crítica al atraso cambiario y al programa de apertura.

—Hace diez días dije —está en **Página/12**— en nuestro Instituto quiero economistas de distintas extracciones políticas. Lo mismo dijo después el MIA. Por su parte, Machinea dijo que cree que éste no es el tipo de cambio más adecuado para la inserción de la Argentina en el comercio internacional, pero también dijo que el Gobierno podría llamar a los empresarios y decirles "yo estoy haciendo bien los deberes en privatizaciones y en gastos fiscales, ahora vamos a concertar algunos temas". Ahí hay dos afirmaciones: una es el elogio al Gobierno ya que dice que está haciendo bien algunas cosas. Segundo, está diciendo "no a una devaluación nominal; mejoremos el tipo de cambio real de otra manera". También para mí sería un gravísimo error, un horror, pensar en una devaluación nominal. No hay empresarios de la UIA que hayan hablado de devaluación nominal. Lo que nosotros planteamos es la necesidad de una reducción en los sobrecostos, es decir, de todos los costos que superan tremendamente a los valores internacionales: por ejemplo, la energía eléctrica, el gas natural, los impuestos nacionales y provinciales. Y en esto, en el fondo hay una total coincidencia con el Gobierno. Ellos plantean lo mismo.

—Resulta ahora que hay una luna de miel de coincidencias entre la UIA y el Gobierno.

—Hay un montón de coincidencias.

—¿Cuáles son las diferencias?

—Lo que yo le critico con espíritu constructivo es que cuando aparece una grieta en el dique, si no la arreglan rápido se va a agrandar y transformarse en muy peligrosa.

Grietas

—¿A qué grietas se refiere?

—A que, por ejemplo, la Aduana no funciona como debiera. Y, más importante que eso, a que el Gobierno no se olvida de que la estructura arancelaria es una herramienta fundamental de política económica. Al sistema que tenemos le faltan los ingredientes que tienen los sistemas del Primer Mundo: cupos, limitaciones, restricciones, derechos específicos, etc. En el Primer Mundo duplican y triplican los aranceles en la contratemporada. Es muy claro que las industrias textil, electrónica, automotriz y del juguete —si es que todavía queda industria argentina de juguete— tienen en todo el mundo regímenes especiales, porque es archisabido que están sujetas a maniobras desleales de comercio internacional o a situaciones especiales que es necesario resguardar.

—¿Cuál es el pronóstico de la UIA sobre la balanza comercial de 1992?

—No tenemos. Lo que sí vemos es que está cayendo la exportación de muchos sectores industriales que en los últimos años han exportado mucho y sin subsidios. Cuando se habla de subsidios a la exportación se dice una tontería: la devolución de impuestos es lo que hace cualquier país del mundo que tiene un sistema impositivo tan malo como el nuestro. Ningún producto industrial tiene en la Argentina menos del 20 por ciento de impuestos en sus costos.

—Sin discutir si los subsidios son buenos o malos, es innegable que la exportación industrial ha tenido subsidios, y no sólo por la devolución de impuestos.

—No discuto el subsidio, que creo que también hay que discutir si se quiere hablar de un modelo industrial de país. A lo que voy es que acá se ha hablado mucho de subsidios olvidando que exportábamos impuestos que perjudicaban la competitividad.

—Todos sabemos que, de una u otra manera y no solamente en su faz exportadora, las empresas han succionado fondos públicos. Machinea mismo lo dice.

—He tenido gravísimas diferencias con Machinea y con el equipo económico anterior.

—¿Tiene el Gobierno un perfil industrial en mente?

—Al país le falta una política industrial.

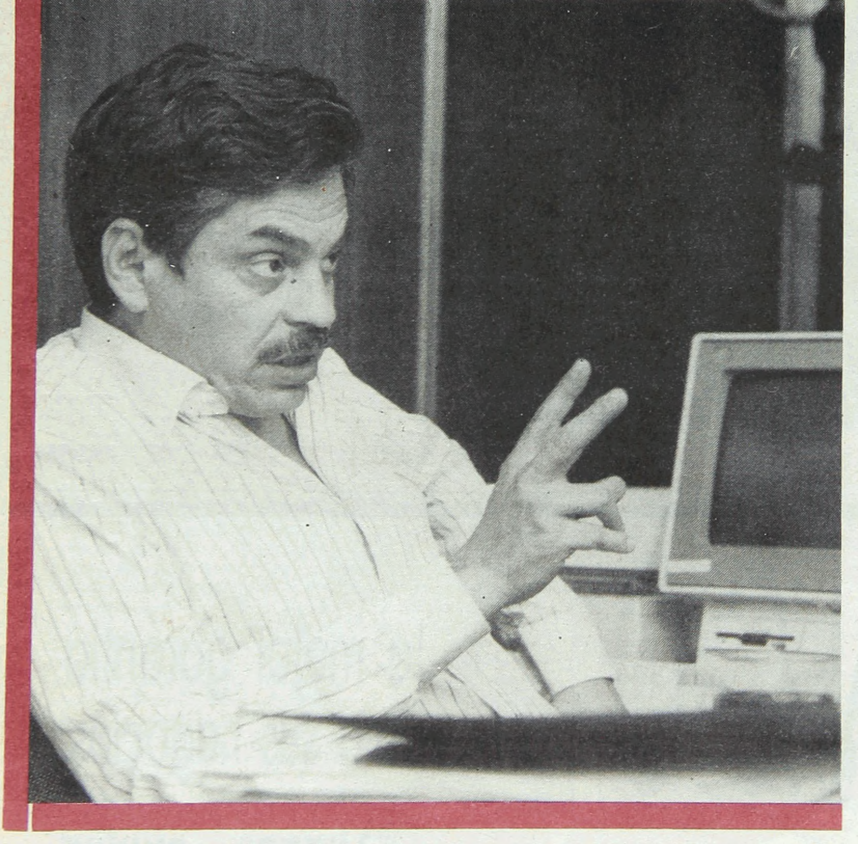
—Cavallo dice que es el mercado el que va a establecer el perfil industrial. El discurso oficial reniega de la orientación y la selectividad.

—No estoy seguro de que piensen eso.

Fotografías

—El Gobierno asegura que hay crecimiento. ¿Es cierto?

—No. Lo que ha habido es una fuerte reactivación que espero que siga. Pero todavía no hay crecimiento porque crecimiento significa inversión, y en la Argentina todavía no hemos llegado a conformar un sistema que active la inversión productiva. Claro que tengo que ser justo y decir que si comparo la foto de hoy con la del comienzo del Plan de Con-



vertibilidad hemos avanzado mucho. Y también digo que si me imagino la foto de aquí a seis meses veo una situación mejor a la actual. Es decir, que si lo miro como película digo que vamos bien.

—¿La posición de la UIA frente al Gobierno es más crítica ahora que hace seis meses?

—No. No podemos estar más críticos si vemos la estabilidad y la reaparición —tibia pero reaparición al fin— de crédito.

—¿Cuáles son los sectores que más se han beneficiado de la reactivación?

—La industria mercadointernista ha mejorado. Mejoró la industria del cemento, la de alimentación, la automotriz y la electrónica.

—¿Los más perjudicados?

—La industria más perjudicada de todas es la del juguete.

—¿Qué desventaja particular tiene esa industria?

—Que sufre un fuerte dumping y también de sobreoferta estacional cuando los países centrales se deshacen del stock aprovechando mercados muy abiertos como es ahora el nuestro. En cuanto al dumping bastan dos datos: en China fabrican juguetes usando como mano de obra a los presos políticos, o sea sin costo laboral, y el segundo es que hemos visto que algunos juguetes importados llegaban a la Aduana a un precio que no alcanza a pagar ni siquiera el material plástico contenido en el juguete. También han sido muy castigados algunos rubros de la industria textil como confecciones. Y un tercero que me preocupaba por razones de egoismo es el petroquímico. Ahí hay un problema de costos energéticos internos muy caros y también está el problema de la recesión mundial que deprimió los precios.

—¿Siderurgia y papel?

—El problema con el papel es que Brasil tiene una industria muy poderosa y con mucho sobrante. Está seriamente afectada. También temo respecto de la siderurgia por lo que pueda pasar desde Brasil. Por ahora está trabajando a un nivel mínimamente aceptable.

—¿Aluminio?

—Ocurre algo parecido a la petroquímica.

—Entonces se podría especular lo siguiente: en la lista que colocó a Israel Mahler como presidente tenía peso decisivo el Club de Exportadores, cuyos cuatro líderes son Sergio Einaudi de Techint, Armando Bertucci de Aluar, Héctor Massuh y usted. Es decir funcionarios o dueños de empresas que no son las beneficiadas por la reactivación.

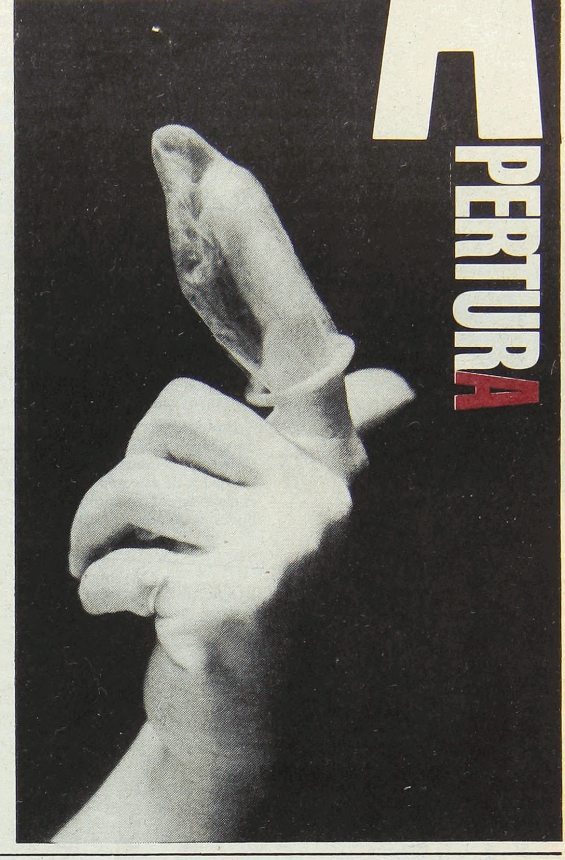
—¿Entonces?

—Que pesos pesado de la UIA se ven perjudicados por el atraso cambiario y la apertura, lo que es un dato político a tomar en cuenta.

—En el Club de Exportadores tenemos muy en claro que sin un mercado interno fuerte no hay exportación posible, y para eso es necesario la supervivencia de toda la industria. Además, sería muy injusto que no reconociese que acá todos los sectores han pagado un precio muy alto, y no sólo los exportadores. Está la desocupación, está la marginación. No se trata de que arreglen la situación de los exportadores. Hay que ser muy cautos: reforma en la legislación laboral sí, pero no precarización de empleo. No lo digo por ser bueno o humanista. Lo digo por razones bien egoístas: sin un mercado interno fuerte, sin gente que gane bien en un trabajo seguro y que se anime a gastar, no vamos a ningún lado.

NEGOCIO PINCHADO

Para los fabricantes locales de preservativos, los efectos perjudiciales de la apertura más que compensan la mayor demanda derivada del auge del SIDA.



(Por Gerardo Yomal) Durante cuatro décadas el negocio del preservativo en la Argentina es prácticamente monopólico. Cidal S.A. empresa que tiene su sede en Santa Fe y que ocupa a 300 trabajadores, llegó a manejar casi a su antojo la mayoría del mercado nacional. Apenas hace dos años le surgió una competencia. Se trata de Kopelco S.A., empresa que fabrica, además de preservaticos, varios artículos de látex y caucho. Según varias fuentes consultadas por este diario, estas dos empresas se dividen en partes iguales el mercado argentino de preservativos.

CASH dialogó con Alberto Núñez, director ejecutivo de Cidal S.A. En una primera instancia, este empresario manifestó ciertas resistencias para brindar información de la actividad ante el temor de que sea utilizada por la competencia. Incluso se atajó ante un posible "espionaje".

Este sector industrial, además del temor a la competencia, últimamente quedó muy sensibilizado por el informe publicado por ADELCO en su revista *El ojo del consumidor*, que dejó mal paradas (por cuestiones de calidad) a varias marcas de preservativos tanto nacionales cómo importados. Las empresas del sector, a través de solicitadas e informaciones en diferentes medios, refutaron el informe elaborado por la Asociación para la Defensa del Consumidor.

Cidal S.A., la más antigua del mercado, fabrica tres marcas: Camaleón (de varios colores), Punticrem (color natural) y Esotic (rosado). Su slogan publicitario para el tradicional Camaleón es "un color para cada ocasión". La gruesa, caja de 144 preservativos, llega al mayorista al precio de U$S 8,40. Cuando se le pregunta si su empresa experimenta nuevos modelos como los musicales o con escamas, Alberto Núñez se defiende: "Los musicales son un fiasco. Abra uno y va a ver que no sale ninguna musiquita. Mejor es seguir con el tradicional...".

Al margen de los preservativos exóticos, la importación masiva de estos productos, de diferentes tipos y calidades, les complicó la vida a los fabricantes nacionales. La gente de Cidal reconoció que los precios bajaron y que "ya no es el gran negocio". "No podemos competir con las multinacionales de Corea y Malasia que tienen equipos supertecnificados y mano de obra muy barata. Los costos fijos de la Argentina son impresionantes", se queja el ejecutivo de la fábrica de preservativos más antigua del país. Y para colmo de males "en la Argentina no hay mayor demanda a partir del SIDA".

"Entra mucha basura"

La otra gran fábrica de preservativos nacionales es Kopelco S.A. Produce dos millones de unidades mensuales, de las cuales un 35 por ciento se exporta principalmente a países limítrofes y algo a Europa. Sus dos marcas son Tulipán (farmacias) y Gentleman (supermercados) que llegan a los mayoristas entre 8 y 9 dólares la gruesa.

Finalmente, al público la cajita de tres le cuesta, en general, entre un dólar y un dólar y medio.

Entrevistado por este diario, Jorge Agoff, gerente general de Kopelco, también despotricó contra la mercadería importada: "Entra mucha basura, mal envasada y sin fecha de vencimiento". Reivindica sus productos porque cada cajita contiene su respectivo prospecto que indica cómo están fabricados los preservativos y cómo hay que usarlos correctamente. "Si acá hubiera una campaña contra el SIDA en serio duplicaríamos o triplicaríamos la venta", dice Agoff. "Mientras no se informe correctamente a la población se desvirtúa el objetivo del preservativo".

Tercer Mundo

Más allá del llanto, ni lerdos ni perezosos, los fabricantes se enfrentan entre sí con una guerra publicitaria que incluye avisos por televisión, los regalan en festivales de rock y promocionan en diversas fundaciones.

Pero por más publicidad que se haga, este producto no penetra en la mayoría de los argentinos. Aunque no hay estadísticas exactas, varios especialistas dijeron a este diario que sólo el 3 por ciento de los argentinos usa preservativos. Mientras en Japón el 80 por ciento de la población masculina opta por este sistema y en Alemania, SIDA mediante, se duplicó el consumo, en este terreno, nuestro país está lejos de transitar el camino del Primer Mundo.

Por ahora, en la Argentina, el negocio del preservativo sigue "pinchado".

CON LUPA

MOLINOS RIO DE LA PLATA

Por Osvaldo Siciliani

Sin el pedal en las colocaciones financieras y con menores tasas de inflación e intereses, Molinos multiplicó el crédito comercial otorgado a sus clientes en 4,5 veces desde el año pasado. Esta proporción es más notable si se tiene en cuenta que la facturación entre abril y setiembre aumentó poco más del 20 por ciento sobre los seis meses precedentes.

El cambio en las condiciones de venta tiene que ver con los avatares de nuestra economía en los tiempos recientes. Mientras naufragaba el régimen monetario —entre 1989 y principios de 1990—, el crédito entre empresas se redujo a la forma grotesca de una ruleta especulativa. Las transacciones se realizaban como máximo a 7 días, aunque una gran porción de la circulación se realizaba directamente al contado. En los momentos de mayor incertidumbre sobre el tipo de cambio, la oferta y hasta las entregas de compras ya efectuadas se paralizaban con la frase: ''No tenemos precios''. Al promediar el año pasado la situación había comenzado a normalizarse, y se consolidó con las medidas implementadas desde marzo de 1991.

Las empresas del mercado alimentario debieron adecuarse rápidamente a estas transformaciones. Molinos Río de la Plata, perteneciente al grupo Bunge & Born, mejoró este año el plazo de pago para sus clientes, extendiéndolo desde 14 hasta 30 días. El cambio parece ser más importante si se considera también la extensión de la clientela que accede a los plazos mayores que da la firma.

Esta nueva política empresaria no es un fenómeno aislado pero tampoco algo sencillo de realizar. Para ello, Molinos debió minimizar sus colocaciones financieras durante 1990 y liquidarlas en su totalidad hacia mediados de este año. Si bien muchos proveedores también alargaron el plazo de cobro, la empresa debió poner en circulación más de 30 millones de dólares de nuevos créditos. La dimensión de esta cifra corresponde a la de casi un mes de ventas.

La fuente principal del nuevo financiamiento se obtuvo entre fines del '90 y junio del '91, gracias a la emisión de Obligaciones Negociables y otros papeles por un total de 36 millones de dólares que provinieron principalmente de Europa y también de Buenos Aires.

Una parte de estos fondos también facilitó la realización de ampliaciones y mejoras en la capacidad productiva instalada. La necesidad de esto obedece a que el mercado interno de los alimentos de venta masiva creció favoreciendo particularmente a las empresas con marcas ''líderes'' que, como en el caso de Molinos, con mayor estabilidad en los precios lograron desplazar competidores y aumentar su porción en cada mercado.

CREDITO A CLIENTES CONTRA COLOCACIONES FINANCIERAS

MILLONES DE DOLARES: 0, 10, 20, 30, 40, 50, 60

31 MAR '90 · 30 JUN · 30 SET · 31 DIC · 31 MAR · 30 JUN · 30 SET '91

CREDITO A CLIENTES · COLOCACIONES FINANCIERAS

Fuente: Balances y Elab. Propia

EN EL BOLSILLO

Sólo para yuppies

Todo joven exitoso que se precie necesita tener en su bolsillo una. Quienes quieran tener su vida ordenada pueden usarlas también. Las agendas electrónicas se lanzaron este año al mercado con toda la furia y ya puede conseguírselas a partir de 18 dólares.

Virgilio Domínguez (San Martín y Tucumán) ofrece las agendas electrónicas inglesas Matrix. Tienen registro de actividades diarias, agenda telefónica, memo (archiva frases, datos, cifras sueltas), calculadora, hora mundial, hora local y alarma. La de 32 K de memoria cuesta 1.480.000 australes. La de 64 K, que se puede conectar a una PC, 2.850.000.

La línea Casio es la más completa. En el service Casio (Galería Jardín, local 396) ofrecen la DC 50, del tamaño de una tarjeta de crédito y que archiva 50 números telefónicos, a u$s 18. La DD830, de las mismas dimensiones que la anterior, pero para 150 números y con alarma y reloj, cuesta u$s 43.

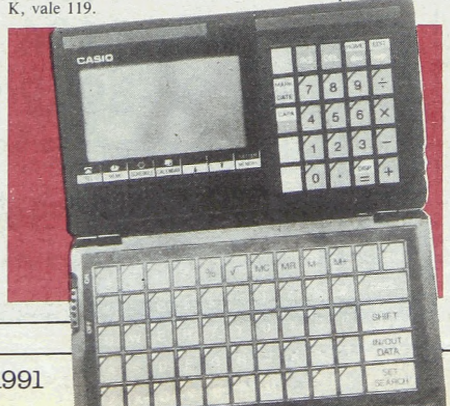
La Casio SF 4.100 (teléfono, memo, agenda diaria, calendarios, área secreta, calculadora) cuesta u$s 105 en Casio y tiene 32 K de memoria. En el Trust Joyero (Corrientes y Carlos Pellegrini) la ofrecen a 1.390.000 australes.

El modelo SF 7500 tiene las mismas prestaciones que el anterior, pero su memoria es de 64 K, la pantalla visor es más grande y puede conectarse a una PC. En Casio cuesta u$s 210; en Kriptón (Florida 514), 220; en Zofri (Carlos Pellegrini 457), 2.200.000 australes; en Ecco (Florida 558), 6 cuotas de u$s 56 o 10 de u$s 38.

La SF 9500 es el modelo más grande, y además de todo lo que hace la 7500 y almacenar 2800 números telefónicos, agrega la posibilidad de conectarle un lápiz óptico que escribe sobre papel las direcciones que aparecen en pantalla y puede ampliarse su memoria mediante tarjetas, además de aceptar otras tarjetas que agregan la función diccionario, frases de conversación en diversos idiomas, etc. Este chiche cuesta u$s 365 en Fisher (Lavalle 809), u$s 270 en Casio y 6 cuotas de u$s 76 o 10 de u$s 52 en Ecco.

La B.O.S.S. es igual a la anterior y cuesta 260 en Casio y 319 en Florida 571.

Por 95 dólares puede comprarse la Citizen ED 3.800 en Ecco, agenda que tiene una capacidad de 10 K. De la misma marca, en el mismo local, el modelo ED 4.500 con 32 K, vale 119.



''NO HAY EFIC... SIN CALIDAD S...

Elmar Altvater es uno de los economistas alemanes de mayor renombre. Estuvo en Buenos Aires invitado por EURAL y CASH lo entrevistó en forma exclusiva.

(Por Marcelo Matellanes) Elmar Altvater es catedrático de Economía Política de la Universidad Libre de Berlín y asesor de la central sindical alemana. Teórico del Estado, de los sindicatos y de los procesos de transformación en Europa oriental, Altvater centra sus coordenadas académico-políticas en la teoría crítica marxista, en el ecologismo y en la socialdemocracia. En este reportaje realiza un balance de los procesos de desregulación, introduciendo un novedoso enfoque globalista. Asimismo, define la ecuación de intervención pública que permitió a Alemania emerger de la última crisis del capitalismo como nuevo campeón de la División Internacional del Trabajo.

—La Argentina vive hoy, con un decenio de retraso respecto del caso de algunos países desarrollados, un gran momento ''desregulador''. ¿Cómo puede evaluarse hoy la opción teórico-política de la desregulación a la luz de la experiencia de los países del Primer Mundo?

—Las experiencias desreguladoras en Estados Unidos y en Gran Bretaña no son positivas, y sus consecuencias son hoy graves en términos de deterioro de la infraestructura y de un serio proceso de descalificación de la fuerza de trabajo. Ello se traduce, obviamente, en una pérdida de competitividad internacional. En resumen, a la euforia desreguladora de los años ochenta, sucede hoy una profunda crítica en Estados Unidos. Pero los efectos totales de la desregulación americana trascenderán las fronteras de ese país cuando su impacto afecte la esfera monetaria y desde allí transmitan su inestabilidad a nivel sistémico-mundial, afectando a otras economías. Es muy probable que estos errores de política económica americana se traduzcan en un nuevo crash financiero que se propague, con el consecuente perjuicio para los países del Tercer Mundo, debido al gran aumento en el servicio de la deuda por la fuerte suba que ese cuadro provocaría en las tasas de interés. Por último, una cuestión teórica que adquiere gran relevancia práctica debido a que la transición de las economías del Este reactualiza el debate acerca de los mecanismos de mercado. Aquí la enseñanza histórica es ineludible y ella muestra que el mercado sólo puede funcionar ''anclado'' en una sociedad civil que preserve y promueva sus fuerzas productivas en términos de infraestructura material y social (salud, educación, previsión social y calificación de la fuerza de trabajo). La paz social, la equidad del gasto público y la redistribución de ingresos son condiciones indispensables del buen funcionamiento de los mercados. El mercado ''por sí solo'' es una imposibilidad teórica y tal vez sólo pueda funcionar en el corto plazo. Por lo demás, la desregulación que abandona la sociedad al mercado está creando las condiciones para que éste destruya la base productiva social, fuente de todo crecimiento... y de todo futuro.

—Es indudable que Alemania emerge de la última crisis del capitalismo mundial como un ganador neto, ¿cuál ha sido la parte del Estado alemán en este éxito?

—Hay varias razones que explican el éxito de la economía y de la ''sociedad'' alemanas. En primer término debe citarse la fortaleza de su moneda. La sobrevaluación del marco alemán durante los años setenta amortiguó los efectos reales de los shocks petroleros, comparado con otros países. En segunda instancia, pero no menor, fue fundamental el papel del Estado en la economía, tanto en los gobiernos socialdemócratas como con las coaliciones demócrata-cristianas y liberales. En Alemania, más del cuarenta y cinco por ciento del PBI se asigna o distribuye a través del gasto público. Hay tres áreas donde el rol del Estado alemán fue muy agresivo: inversión pública en infraestructura, políticas públicas en educación, ciencia y técnica y calificación laboral y, por último, políticas industriales y regionales. La versión alemana del posfordismo como régimen actual de la acumulación capitalista mundial es de las más modernas gracias a la intervención del Estado y al compromiso social. No hay éxito económico sin calidad social. Finalmente, debe tenerse en cuenta la integración económica alemana a la Europa occidental.

—En este maratón destructor de toda la mitología neoliberal económica, Alemania no se priva de ostentar un sindicalismo fuertemente organizado, una de las mayores tasas salariales de Occidente y, con todo ello, ser uno de los ganadores de la Nueva División Internacional del Trabajo. ¿Cuál es el secreto?

''CONTRA... PEQUEÑAS''

(Por M.M.) El análisis de la realidad económica argentina continúa su imperturbable desborde editorial. Bajo el signo Legasa y gracias a la compilación de Daniel Muchnik, apareció recientemente la obra *Economía y Vida Cotidiana en la Argentina*. Esta serie de trabajos, entre los que se destacan el del propio Muchnik y los de Jorge Halperín, Silvia Naishtat y Susana Alterman, entre otros, intenta con regular éxito una suerte de ''puesta a punto'' a partir de las principales cumbres temáticas del relieve económico local (clase media y mercado laboral, agro, petróleo, deuda, privatizaciones, MERCOSUR, etcétera).

Ante todo, es oportuno resolver el posible equívoco al que podría inducir el título de la obra. Lejos de abordar un discurso que tenga como objetivo registrar el nivel vivencial, casero, subjetivo y cotidiano del acontecer económico, este libro recorre con lenguaje simple y prosa accesible una amplia gama de áreas eco-



CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

MOLINOS RIO DE LA PLATA

Sin el pedal en las colocaciones financieras y con menores tasas de inflación e intereses, Molinos multiplicó el crédito comercial otorgado a sus clientes en 4,5 veces desde el año pasado. Esta proporción es más notable si se tiene en cuenta que la facturación entre abril y setiembre aumentó poco más del 20 por ciento sobre los seis meses precedentes.

El cambio en las condiciones de venta tiene que ver con los avatares de nuestra economía en los tiempos recientes. Mientras naufragaba el régimen monetario —entre 1989 y principios de 1990—, el crédito entre empresas se redujo a la forma grotesca de una ruleta especulativa. Las transacciones se realizaban como máximo a 7 días, aunque una gran porción de la circulación se realizaba directamente al contado. En los momentos de mayor incertidumbre sobre el tipo de cambio, la oferta y hasta las entregas de compras ya efectuadas se paralizaban con la frase: "No tenemos precios". Al promediar el año pasado la situación había comenzado a normalizarse, y se consolidó con las medidas implementadas desde marzo de 1991.

Las empresas del mercado alimentario debieron adecuarse rápidamente a estas transformaciones. Molinos Río de la Plata, perteneciente al grupo Bunge & Born, mejoró este año el plazo de pago para sus clientes, extendiéndolo desde 14 hasta 30 días. El cambio parece ser más importante si se considera también la extensión de la clientela que accede a los plazos mayores que da la firma.

Esta nueva política empresaria no es un fenómeno aislado pero tampoco algo sencillo de realizar. Para ello, Molinos debió minimizar sus colocaciones financieras durante 1990 y liquidarlas en su totalidad hacia mediados de este año. Si bien muchos proveedores también alargaron el plazo de cobro, la empresa debió poner en circulación más de 30 millones de dólares de nuevos créditos. La dimensión de esta cifra corresponde a la de casi un mes de ventas.

La fuente principal del nuevo financiamiento se obtuvo entre fines del '90 y junio del '91, gracias a la emisión de Obligaciones Negociables y otros papeles por un total de 36 millones de dólares que provinieron principalmente de Europa y también de Buenos Aires.

Una parte de estos fondos también facilitó la realización de ampliaciones y mejoras en la capacidad productiva instalada. La necesidad de esto obedece a que el mercado interno de los alimentos de venta masiva creció favoreciendo particularmente a las empresas con marcas "líderes" que, como en el caso de Molinos, con mayor estabilidad en los precios lograron desplazar competidores y aumentar su porción en cada mercado.

CREDITO A CLIENTES CONTRA COLOCACIONES FINANCIERAS

MILLONES DE DOLARES: 0, 10, 20, 30, 40, 50, 60

31 MAR '90 · 30 JUN · 30 SET · 31 DIC · 31 MAR · 30 JUN · 30 SET '91

CREDITO A CLIENTES · COLOCACIONES FINANCIERAS

Fuente: Balances y Elab. Propia

EN EL BOLSILLO

Sólo para yuppies

Todo joven exitoso que se precie necesita tener en su bolsillo una. Quienes quieran tener su vida ordenada pueden usarlas también. Las agendas electrónicas se lanzaron este año al mercado con toda la furia y ya puede conseguírselas a partir de 18 dólares.

Virgilio Domínguez (San Martín y Tucumán) ofrece las agendas electrónicas inglesas Matrix. Tienen registro de actividades diarias, agenda telefónica, memo (archiva frases, datos, cifras sueltas), calculadora, hora mundial, hora local y alarma. La de 32 K de memoria cuesta 1.480.000 australes. La de 64 K, que se puede conectar a una PC, 2.850.000.

La línea Casio es la más completa. En el service Casio (Galería Jardín, local 396) ofrecen la DC 50, del tamaño de una tarjeta de crédito y que archiva 50 números telefónicos, a u$s 18. La DD830, de las mismas dimensiones que la anterior, pero para 150 números y con alarma y reloj, cuesta u$s 43.

La Casio SF 4.100 (teléfono, memo, agenda diaria, calendarios, área secreta, calculadora) cuesta u$s 105 en Casio y tiene 32 K de memoria. En el Trust Joyero (Corrientes y Carlos Pellegrini) la ofrecen a 1.390.000 australes.

El modelo SF 7500 tiene las mismas prestaciones que el anterior, pero su memoria es de 64 K, la pantalla visor es más grande y puede conectarse a una PC. En Casio cuesta u$s 210; en Kriptón (Florida 514), 220; en Zofri (Carlos Pellegrini 457), 2.200.000 australes; en Ecco (Florida 558), 6 cuotas de u$s 56 o 10 de u$s 38.

La SF 9500 es el modelo más grande, y además de todo lo que hace la 7500 y almacenar 2800 números telefónicos, agrega la posibilidad de conectarle un lápiz óptico que escribe sobre papel las direcciones que aparecen en pantalla y puede ampliarse su memoria mediante tarjetas, además de aceptar otras tarjetas que agregan la función diccionario, frases de conversación en diversos idiomas, etc. Este chiche cuesta u$s 365 en Fisher (Lavalle 809), u$s 270 en Casio y 6 cuotas de u$s 76 o 10 de u$s 52 en Ecco.

La B.O.S.S. es igual a la anterior y cuesta 260 en Casio y 319 en Florida 571.

Por 95 dólares puede comprarse la Citizen ED 3.800 en Ecco, agenda que tiene una capacidad de 10 K. De la misma marca, en el mismo local, el modelo ED 4.500 con 32 K, vale 119.

REPORTAJE

"NO HAY EFICIENCIA SIN CALIDAD SOCIAL"

Elmar Altvater es uno de los economistas alemanes de mayor renombre. Estuvo en Buenos Aires invitado por EURAL y CASH lo entrevistó en forma exclusiva.

(Por Marcelo Matellanes) Elmar Altvater es catedrático de Economía Política de la Universidad Libre de Berlín y asesor de la central sindical alemana. Teórico del Estado, de los sindicatos y de los procesos de transformación en Europa oriental, Altvater centra sus coordenadas académico-políticas en la teoría crítica marxista, en el ecologismo y en la socialdemocracia. En este reportaje realiza un balance de los procesos de desregulación, introduciendo un novedoso enfoque globalista. Asimismo, define la ecuación de intervención pública que permitió a Alemania emerger de la última crisis del capitalismo como nuevo campeón de la División Internacional del Trabajo.

—La Argentina vive hoy, con un decenio de retraso respecto del caso de algunos países desarrollados, un gran momento "desregulador". ¿Cómo puede evaluarse hoy la opción teórico-política de la desregulación a la luz de la experiencia de los países del Primer Mundo?

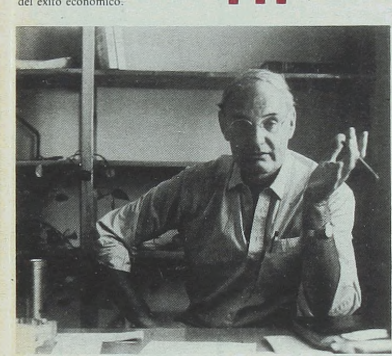
—Las experiencias desreguladoras en Estados Unidos y en Gran Bretaña no son positivas, y sus consecuencias son hoy graves en términos de deterioro de la infraestructura y de un serio proceso de descalificación de la fuerza de trabajo. Ello se traduce, obviamente, en una pérdida de competitividad internacional. En resumen, a la euforia desreguladora de los años ochenta, sucede hoy una profunda crítica en Estados Unidos. Pero los efectos totales de la desregulación americana trascenderán las fronteras de ese país cuando su impacto afecte la esfera monetaria y desde allí transmitan su inestabilidad a nivel sistémico-mundial, afectando a otras economías. Es muy probable que estos errores de política económica americana se traduzcan en un nuevo crash financiero que se propague, con el consecuente perjuicio para los países del Tercer Mundo, debido al gran aumento en el servicio de la deuda por la fuerte suba que ese cuadro provocaría en las tasas de interés. Por último, una cuestión teórica que adquiere gran relevancia práctica debido a que la transición de las economías del Este reactualiza el debate acerca de los mecanismos de mercado. Aquí la enseñanza histórica es ineludible y ella muestra que el mercado sólo puede funcionar "anclado" en una sociedad civil que preserve y promueva sus fuerzas productivas en términos de infraestructura material y social (salud, educación, previsión social y calificación de la fuerza de trabajo). La paz social, la equidad del gasto público y la redistribución de ingresos son condiciones indispensables del buen funcionamiento de los mercados. El mercado "por sí solo" es una imposibilidad teórica y tal vez sólo pueda funcionar en el corto plazo. Por lo demás, la desregulación que abandona la sociedad al mercado está creando las condiciones para que éste destruya la base productiva social, fuente de todo crecimiento... y de todo futuro.

—Es indudable que Alemania emerge de la última crisis del capitalismo mundial como un ganador neto, ¿cuál ha sido la parte del Estado alemán en este éxito?

—Hay varias razones que explican el éxito de la economía y de la "sociedad" alemanas. En primer término debe citarse la fortaleza de su moneda. La sobrevaluación del marco alemán durante los años setenta amortiguó los efectos reales de los shocks petroleros, comparado con otros países. En segunda instancia, pero no menor, fue fundamental el papel del Estado en la economía, tanto en los gobiernos socialdemócratas como con las coaliciones demócrata-cristianas y liberales. En Alemania, más del cuarenta y cinco por ciento del PBI se asigna o distribuye a través del gasto público. Hay tres áreas donde el rol del Estado alemán fue muy agresivo: inversión pública en infraestructura, políticas públicas en educación, ciencia y técnica y calificación laboral y, por último, políticas industriales y regionales. La versión alemana del posfordismo como régimen actual de la acumulación capitalista mundial es de las más modernas gracias a la intervención del Estado y al compromiso social. No hay éxito económico sin calidad social. Finalmente, debe tenerse en cuenta la integración económica alemana a la Europa occidental.

—En este maratón destructor de toda la mitología neoliberal económica, Alemania no se priva de ostentar un sindicalismo fuertemente organizado, una de las mayores tasas salariales de Occidente y, con todo ello, ser uno de los ganadores de la Nueva División Internacional del Trabajo. ¿Cuál es el secreto?

—En este estadio del capitalismo, el atributo determinante del éxito comercial no es ya el bajo costo sino la calidad del producto. Y no hay calidad de producto sin una mano de obra altamente calificada y que, a su vez, no puede ser remunerada a un "precio de bananas". Estas condiciones de calificación son muy difíciles de lograr en un mercado laboral desregulado, ya que toda empresa individual querrá pagar los menores salarios posibles. Es por ello que hoy la organización sindical no es sólo indispensable en términos de una sociedad armónica y con paz social, sino que los sindicatos son también ineludibles como fuente de eficiencia económica y competitividad mundial. Los sindicatos fuertes alemanes han sido una precondición del éxito económico.



LIBROS



"CONTRA LAS COSAS PEQUEÑAS"

(Por M.M.) El análisis de la realidad económica argentina continúa su imperturbable desborde editorial. Bajo el signo Legasa y gracias a la compilación de Daniel Muchnik, apareció recientemente la obra *Economía y Vida Cotidiana en la Argentina*. Esta serie de trabajos, entre los que se destacan el del propio Muchnik y los de Jorge Halperín, Silvia Naishtat y Susana Alterman, entre otros, intenta con regular éxito una suerte de "puesta a punto" a partir de las principales cumbres temáticas del relieve económico local (clase media y mercado laboral, agro, petróleo, deuda, privatizaciones, MERCOSUR, etcétera).

Ante todo, es oportuno resolver el posible equívoco al que podría inducir el título de la obra. Lejos de abordar un discurso que tenga como objetivo registrar el nivel vivencial, casero, subjetivo y cotidiano del acontecer económico, este libro recorre con lenguaje simple y prosa accesible una amplia gama de áreas económicas. Salvada esta ambigüedad, el texto llegará sin duda al lector no versado en economía al que está dirigido. Uno de los momentos más felices de esta obra es aquel en que Muchnik cita a Eugene O'Neill para abrir su prólogo: "Hemos luchado tanto contra las cosas pequeñas, que podemos terminar volviéndonos pequeños". Es, sin duda, con el ánimo de escapar a esta pequeñez que los autores concibieron este proyecto. Igualmente válido es el interrogante con que se cierra esta introducción: "¿Por qué no rearmar la cosa con mayor calma y criterio? ¿Por qué no reconstruir el Estado con objetivos y metas modernos, pero con pautas humanistas?"

En lo estrictamente temático, la reiterada crítica a la apertura económica no consigue efectuar un igualmente equilibrado balance de la ineficiencia dinámica de la industria nacional. Bajo el signo mercadointernista, tan caro al grupo editorial que emplea a gran parte de los autores, nada nuevo bajo el discurso. La ausencia de una propuesta crítica de industria nacional se vuelve entonces como boomerang deslegitimante sobre la necesaria crítica de los términos de la actual apertura. Los diferentes trabajos colocan, no obstante, una serie de cuestiones tan ineludibles a la hora de establecer un diagnóstico certero de la realidad económica nacional y mundial como necesaria a la construcción de un proyecto económico alternativo.

Como suele suceder respecto de las grandes verdades, este libro cancela la deuda con O'Neill... y revalúa la apuesta. Por lo pronto, la pequeñez que caracteriza los análisis y el discurso económico argentino habrá sido obligada, momentáneamente, a quebrar su calma.

ESTADO

MODA ITALIANA

Italia mantiene un aparato industrial de gran envergadura en manos del Estado. Además, sus empresas se expanden por el mundo aprovechando los programas de privatización, como el caso de Stet en la Argentina.

(Por Pablo Ferreira) Los países europeos, propuestos como ejemplos de la actual ola mundial de privatizaciones, muestran, sin embargo, la presencia de fuertes formaciones productivas en manos del Estado. Italia es uno de estos casos. Tan alejados de satanizar la empresa pública como de hacer un fetiche de la libertad irrestricta de mercado, están, por el contrario, consolidando su inserción en las fronteras exteriores como en nuestro país, donde Stet es socia de Telecom o Iritecnia compite por SOMISA. No es nada casual que ambas pertenezcan al denominado grupo IRI.

El IRI, Instituto per la Ricostruzione Industriale, es el holding público de mayor envergadura y diversificación de Italia. Dos veces y medio más grande que el INI y doce veces que el EFIM, sus cifras a diciembre de 1989 indican que posee un activo (consolidado) de 62.500 millones de dólares, factura 41.000 millones y da ocupación a 416.000 trabajadores. Sus inversiones, que superan los 10.000 millones, representan el 6 por ciento del total de las realizadas ese año en la península. Con un valor agregado de 23.400 millones (sin sus bancos), exportaron casi 7000 mil millones y totalizaron otros 1169 de ganancias.

Fue creado temporariamente en 1933 por el gobierno para enfrentar la reforma y saneamiento de la banca, imposibilitada en ese entonces de realizar las cuantiosas inversiones que exigía el desarrollo tecnológico de críticas áreas industriales, que en gran parte tenían en sus manos. Tres años más tarde ya estaban constituidos los primeros holdings que reorganizaban el sector telefónico, del transporte marítimo y del acero: Stet, Finmare y Finsider.

En 1937 devino en un organismo permanente de "management" de las compañías industriales con participación estatal. Fue una decisión del Estado ante la necesidad histórica que le planteaba la exigencia keynesiana de asumir su papel promotor. En su informe sobre el Marco Institucional y Organización Interna del grupo IRI, Veniero Matsan lo explica de este modo: "La cuestión fundamental era que en ciertos campos donde los riesgos eran demasiado grandes para la empresa privada, o la necesidad de capital sobrepasaba (lo que) este sector podía conseguir, se necesitaba la iniciativa económica del Estado".

El grupo de empresas bajo el control del IRI, más de 400, están agrupadas actualmente dada su gran diversidad en doce subholdings. Su importante gravitación en los sectores clave de la economía italiana lo revelan algunas cifras:

- producción siderúrgica: hierro fundido 88%; acero crudo 45%; laminados planos 89%; tubería 65% y laminados acero inoxidable 100%;
- ingeniería electrónica (participación mundial): generación de energía 8%; sistemas control ferroviario 12%; control aéreo 10%; aviones corto alcance 30%; motores diesel 31%; misiles medio alcance 20%; circuitos electrónicos de potencia 25%, entre otros;
- software: Finsiel está entre las primeras firmas europeas del rubro;
- servicios: a) telefonía: controla toda la red urbana y gran parte de la interurbana. Sus 21 millones de abonados son el 16% de la CEE; b) transporte marítimo: 38% de la carga seca; c) finanzas: 11% de los depósitos y 14 de los préstamos; d) otros: controlan la Radio y Tlevisión Italiana (RAI), el subholding Italsat es el líder en construcción civil, Alitalia es la 5ª línea europea y manejan 2800 km de autopistas por peaje (50%).

Sin duda el mayor grupo industrial de Italia y a nivel de los más grandes de la Comunidad por ventas, ocupa en sus laboratorios (electrónica, ingeniería y telecomunicaciones) 11.000 técnicos, en su mayoría investigadores.

Concebido como un medio para fomentar las inversiones, el holding se planteó desde un principio la competencia y una definida orientación a las ganancias. Es esta la razón de una de sus características notables, la alta participación privada en las empresas. La misma ya representa el 34,7 por ciento entre los bancos y el 48,6 por ciento en las industrias. La autonomía conferida y la eficiencia en el manejo le permite lograr los objetivos del gobierno y, al mismo tiempo, evitar se debiliten los sectores no oficiales.

La importancia del papel regulador del Estado para evitar el imperio de la ley de la jungla del mercado fueron algunos de los conceptos destacados, ante la atónita audiencia de la Bolsa de Comercio, en mayo del año pasado por un embajador del Primer Mundo, que un edil de la UCeDé llegó a calificar de "zurdo". Era Terence Todman.

...IENCIA ...OCIAL''

—En este estadio del capitalismo, el atributo determinante del éxito comercial no es ya el bajo costo sino la calidad del producto. Y no hay calidad de producto sin una mano de obra altamente calificada y que, a su vez, no puede ser remunerada a un "precio de bananas". Estas condiciones de calificación son muy difíciles de lograr en un mercado laboral desregulado, ya que toda empresa individual querrá pagar los menores salarios posibles. Es por ello que hoy la organización sindical no es sólo indispensable en términos de una sociedad armónica y con paz social, sino que los sindicatos son también ineludibles como fuente de eficiencia económica y competitividad mundial. Los sindicatos fuertes alemanes han sido una precondición del éxito económico.





...LAS COSAS



...nómicas. Salvada esta ambigüedad, el texto llegará sin duda al lector no versado en economía al que está dirigido. Uno de los momentos más felices de esta obra es aquel en que Muchnik cita a Eugene O'Neill para abrir su prólogo: "Hemos luchado tanto contra las cosas pequeñas, que podemos terminar volviéndonos pequeños". Es, sin duda, con el ánimo de escapar a esta pequeñez que los autores concibieron este proyecto. Igualmente válido es el interrogante con que se cierra esta introducción: "¿Por qué no rearmar la cosa con mayor calma y criterio? ¿Por qué no reconstruir el Estado con objetivos y metas modernos, pero con pautas humanistas?"

En lo estrictamente temático, la reiterada crítica a la apertura económica no consigue efectuar un igualmente equilibrado balance de la ineficiencia dinámica de la industria nacional. Bajo el signo mercadointernista, tan caro al grupo editorial que emplea a gran parte de los autores, nada nuevo bajo el discurso. La ausencia de una propuesta crítica de industria nacional se vuelve entonces como boomerang deslegitimante sobre la necesaria crítica de los términos de la actual apertura. Los diferentes trabajos colocan, no obstante, una serie de cuestiones tan ineludibles a la hora de establecer un diagnóstico certero de la realidad económica nacional y mundial como necesaria a la construcción de un proyecto económico alternativo.

Como suele suceder respecto de las grandes verdades, este libro cancela la deuda con O'Neill... y revalúa la apuesta. Por lo pronto, la pequeñez que caracteriza los análisis y el discurso económico argentino habrá sido obligada, momentáneamente, a quebrar su calma.

MODA ITALIANA

ESTADO

Italia mantiene un aparato industrial de gran envergadura en manos del Estado. Además, sus empresas se expanden por el mundo aprovechando los programas de privatización, como el caso de Stet en la Argentina.

(Por Pablo Ferreira) Los países europeos, propuestos como ejemplos de la actual ola mundial de privatizaciones, muestran, sin embargo, la presencia de fuertes formaciones productivas en manos del Estado. Italia es uno de estos casos. Tan alejados de satanizar la empresa pública como de hacer un fetiche de la libertad irrestricta de mercado, están, por el contrario, consolidando su inserción en las fronteras exteriores como en nuestro país, donde Stet es socia de Telecom o Iritecnia compite por SOMISA. No es nada casual que ambas pertenezcan al denominado grupo IRI.

El IRI, Instituto per la Ricostruzione Industriale, es el holding público de mayor envergadura y diversificación de Italia. Dos veces y medio más grande que el INI y doce veces que el EFIM, sus cifras a diciembre de 1989 indican que posee un activo (consolidado) de 62.500 millones de dólares, factura 41.000 millones y da ocupación a 416.000 trabajadores. Sus inversiones, que superan los 10.000 millones, representan el 6 por ciento del total de las realizadas ese año en la península. Con un valor agregado de 23.400 millones (sin sus bancos), exportaron casi 7000 mil millones y totalizaron otros 1169 de ganancias.

Fue creado temporariamente en 1933 por el gobierno para enfrentar la reforma y saneamiento de la banca, imposibilitada en ese entonces de realizar las cuantiosas inversiones que exigía el desarrollo tecnológico de críticas áreas industriales, que en gran parte tenían en sus manos. Tres años más tarde ya estaban constituidos los primeros holdings que reorganizaban el sector telefónico, del transporte marítimo y del acero: Stet, Finmare y Finsider.

En 1937 devino en un organismo permanente de "management" de las compañías industriales con participación estatal. Fue una decisión del Estado ante la necesidad histórica que le planteaba la exigencia keynesiana de asumir su papel promotor. En su informe sobre el Marco Institucional y Organización Interna del grupo IRI, Veniero Matsan lo explica de este modo: "La cuestión fundamental era que en ciertos campos donde los riesgos eran demasiado grandes para la empresa privada, o la necesidad de capital sobrepasaba (lo que) este sector podía conseguir, se necesitaba la iniciativa económica del Estado".

El grupo de empresas bajo el control del IRI, más de 400, están agrupadas actualmente dada su gran diversidad en doce subholdings. Su importante gravitación en los sectores clave de la economía italiana lo revelan algunas cifras:

- producción siderúrgica: hierro fundido 88%; acero crudo 45%; laminados planos 89%; tubería 65% y laminados acero inoxidable 100%;
- ingeniería electrónica (participación mundial): generación de energía 8%; sistemas control ferroviario 12%; control aéreo 10%; aviones corto alcance 30%; motores diesel 31%; misiles medio alcance 20%; circuitos electrónicos de potencia 25%, entre otros;
- software: Finsiel está entre las primeras firmas europeas del rubro;
- servicios: a) telefonía: controla toda la red urbana y gran parte de la interurbana. Sus 21 millones de abonados son el 16% de la CEE; b) transporte marítimo: 38% de la carga seca; c) finanzas: 11% de los depósitos y 14 de los préstamos; d) otros: controlan la Radio y Tlevisión Italiana (RAI), el subholding Italsat es el líder en construcción civil, Alitalia es la 5ª línea europea y manejan 2800 km de autopistas por peaje (50%).

Sin duda el mayor grupo industrial de Italia y a nivel de los más grandes de la Comunidad por ventas, ocupa en sus laboratorios (electrónica, ingeniería y telecomunicaciones) 11.000 técnicos, en su mayoría investigadores.

Concebido como un medio para fomentar las inversiones, el holding se planteó desde un principio la competencia y una definida orientación a las ganancias. Es esta la razón de una de sus características notables, la alta participación privada en las empresas. La misma ya representa el 34,7 por ciento entre los bancos y el 48,6 por ciento en las industrias. La autonomía conferida y la eficiencia en el manejo le permite lograr los objetivos del gobierno y, al mismo tiempo, evitar se debiliten los sectores no oficiales.

La importancia del papel regulador del Estado para evitar el imperio de la ley de la jungla del mercado fueron algunos de los conceptos destacados, ante la atónita audiencia de la Bolsa de Comercio, en mayo del año pasado por un embajador del Primer Mundo, que un edil de la UCeDé llegó a calificar de "zurdo". Era Terence Todman.

FINANZAS

LA HORA DEL DEBUT

Las acciones de Telefónica comenzaron a cotizar en el mercado informal con una suba del 17 por ciento respecto del valor de corte de la subasta. Recién dentro de una semana será el debut oficial en la Bolsa y en ese momento se sabrá la respuesta del mercado. El panorama monetario viene bastante complicado hasta fin de año, sin embargo los operadores se entusiasman con un probable "boomcito" bursátil.

(Por Alfredo Zaiat) Después de la subasta telefónica, los operadores de la City quedaron exhaustos, pero el ritmo vertiginoso de los negocios en el microcentro no les permite un minuto de distracción: los papeles de Telefónica comenzaron a cotizar en el mercado informal; las acciones prometen ruedas intensas y el panorama monetario se presenta muy delicado en los próximos días. Con este escenario financiero de fin de año, los banqueros todavía deben trabajar bastante antes de descorchar botellas de champagne y de imaginar playas de arenas blancas.

Las acciones de Telefónica ya debutaron en transacciones extrabursátiles y en los primeros tanteos el papel cotizó cerca de 28 centavos de dólar por unidad, que resultó casi un 17 por ciento superior al valor de corte. El debut oficial estaba previsto para mañana, pero se postergó por la fatigosa tarea del prorrateo. Los bancos organizadores estiman que el próximo lunes Telefónica saldrá a la rueda y en ese momento se sabrá la respuesta del mercado.

La fuerte presencia de los principales socios del holding Cointel —que controla a Telefónica de Argentina— en la subasta modificó la opinión de muchos operadores que titubeaban sobre la evolución del papel. Pocos dudan ahora de que comenzará con una suba importante —incluso uno de los banqueros organizadores del remate pronosticó un primer cierre de 30 centavos—, y que se convertirá en el centro de atención del recinto al representar el 25 por ciento de la capitalización bursátil (valor de plaza de las empresas cotizantes) de todo el mercado.

Pero también pocos dudan de que Telefónica será el campo elegido para todo tipo de maniobras especulativas, pues con un número importante de inversores y con una amplia liquidez en el papel, los *tiburones de la City* estarán alertas para devorarse a los más débiles. Por ese motivo los pequeños y medianos ahorristas que participaron de la subasta no deberían obsesionarse por las probables oscilaciones iniciales de Telefónica, y menos aun intentar jugar en el campo especulativo que impulsarán los tiburones.

Con el debut de Telefónica en la Bolsa los corredores esperan una pequeña explosión accionaria. Los más apasionados adelantan que "se viene agosto", recordando el boom bursátil que se desató en ese mes, y los financistas más moderados, sin perder entusiasmo, estiman una importante valorización de los papeles debido a la fuerte liquidez que predominará en el sistema en los próximos dos meses. Pero estos últimos operadores son muy prudentes cuando tienen que pronosticar el recorrido de los papeles en el mediano plazo, ya que según sus análisis técnicos varias empresas líderes están sobrevaluadas de acuerdo con las utilidades que registran en sus balances.

Antes de entrar en la cadena de la felicidad bursátil, los banqueros deberán primero resolver el problema monetario que se presenta en el sistema. Si en los pocos días que quedan hasta fin de año no liquidan una importante cantidad de dólares o tomar suculentos pases (préstamos en australes otorgados por el Banco Central) por un monto total de 700 millones de dólares, las cuentas quedarán en rojo y la firmeza de la tasa de interés aguará la fiesta de fin de año que los banqueros están preparando en la tradicional esquina de la City de 25 de Mayo y Sarmiento.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	1,1	1,1
a 30 días	1,6	1,7
Caja de ahorro	0,7	0,7
Call money	1,8	1,7

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas



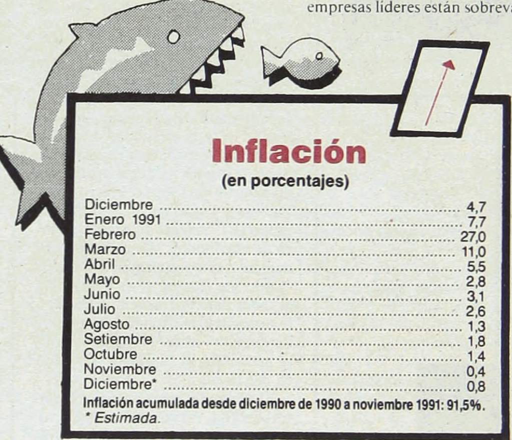
Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**9920**
LUNES	9920
MARTES	9920
MIERCOLES	9920
JUEVES	9920
VIERNES	9920

Acciones

	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 13/12	Viernes 20/12	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	7,95	8,75	10,1	22,9	1926,3
Alpargatas	2,30	2,32	0,9	11,0	892,8
Astra	34,30	36,00	5,0	13,2	692,6
Atanor	1,82	2,00	9,9	-2,4	270,0
Bagley	5,95	6,50	9,2	51,2	1700,6
Celulosa	5,06	4,98	-1,6	-3,9	308,2
Comercial del Plata	375,00	407,00	8,5	33,4	1528,0
Electroclor	15,10	15,40	2,0	-18,9	189,9
Siderca	2,99	3,05	2,0	13,0	522,4
Banco Francés	7,35	7,50	2,0	13,6	915,7
Banco Galicia	23,70	26,00	9,7	4,8	1093,4
Garovaglio	202,00	205,00	1,5	13,9	647,5
Indupa	2,80	2,60	-7,1	-9,0	254,3
Ipako	24,10	26,70	10,8	21,4	462,6
Ledesma	1,80	1,93	7,2	20,6	719,6
Molinos	8,00	8,40	5,0	-1,2	610,7
Pérez Companc	17,00	18,70	10,0	17,6	1002,6
Nobleza Piccardo	28,00	33,50	19,6	24,1	1836,4
Renault	7,50	9,35	24,7	33,6	816,7
Promedio bursátil			**6,2**	**12,7**	**642,3**



Inflación

(en porcentajes)

Diciembre	4,7
Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre	1,8
Octubre	1,4
Noviembre	0,4
Diciembre*	0,8

Inflación acumulada desde diciembre de 1990 a noviembre 1991: 91,5%.
** Estimada.*

La cantidad de ₳ que existen

(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 19/12	63.615.677	6413
Base monet. al 19/12	76.353.693	7697
Depósitos al 18/12		
Cuenta corriente	11.574.087	1167
Caja de ahorro	8.318.130	839
Plazos fijos	22.204.016	2238

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

ME JUEGO

ENRIQUE RUETE AGUIRRE
Director del Banco Roberts

No resultó demasiado elevado el precio de corte de la subasta de las acciones de Telefónica (24 centavos de dólar por unidad)?

—No. Era razonable presentar propuesta de compra hasta un valor de 25 centavos, pues dejaba un importante margen para la valorización posterior en el mercado secundario. Soy optimista en cuanto al recorrido del papel: en el mercado ya se está hablando de un precio que oscila entre 26 y 27 centavos.

—¿Qué pronóstico tiene acerca de la evolución de la acción de Telefónica en el corto plazo?

—Será muy favorable. Quedó una demanda insatisfecha muy grande (cerca de 1200 millones de dólares no entraron en la distribución de acciones), aunque hay que remarcar que no todos los pedidos rechazados se volcarán al mercado porque la mayoría se presentó a precios más bajos que el de corte. La demanda insatisfecha rondará los 300 millones de dólares, entonces espero una tendencia al alza de Telefónica.

—¿Apuesta a una fuerte valorización del papel?

—No será un buen síntoma que la suba sea violenta. Lo más razonable sería que Telefónica se aprecie en el mercado pausadamente cada trimestre, en el momento en que se conozcan sus balances. La empresa espera ganar más del doble en su próximo ejercicio, pero espero que el mercado no se adelante a ese resultado para que no se especule demasiado con la acción. Mi sugerencia para el inversor es que existe un rango de precios razonable para operar: por encima de esos valores lo mejor será esperar la subasta de las acciones de Telecom.

—¿Cuál es ese rango de precios?

—Un 25-30 por ciento por encima del valor de corte. Hasta 30 o 31,2 centavos de dólar por acción son precios razonables.

—¿Qué debería hacer el ahorrista que quedó fuera del remate?

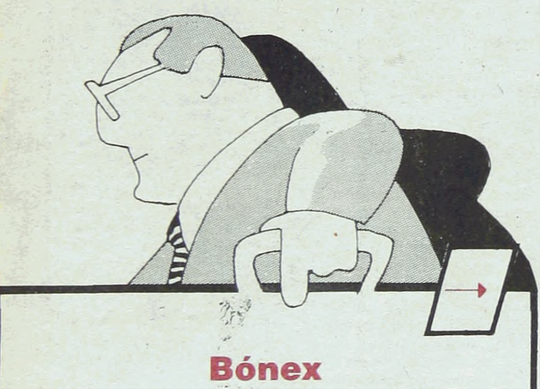
—Depende de cómo comience la cotización de Telefónica. Si empieza a 27 centavos sería una buena oportunidad para comprar, si no habría que esperar la subasta de Telecom que se realizará en marzo.

—¿Qué tiene que hacer un pequeño ahorrista que posee acciones de Telefónica frente a las probables oscilaciones del papel?

—Soy de la idea de que Telefónica es una muy buena acción para mantenería en una cartera de largo plazo. Esa estrategia la tienen muchos inversores institucionales del exterior que capturaron papeles telefónicos. Lo que sucede es que Telefónica es muy atractiva porque pagará regularmente dividendos en efectivo.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Pienso que existen acciones como la de Telefónica que habría que poseer en un portafolio de inversión de largo plazo. La transferencia masiva de empresas del Estado al sector privado deriva en que los negocios futuros del país pasen por las compañías privadas. La mitad de las acciones líderes son muy buenas para formar parte de una cartera de inversión.



Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 13/12	Precio (en australes) Viernes 20/12	Variación (en porcentaje) Semanal	Variación (en porcentaje) Mensual	Variación (en porcentaje) Anual
1982	996.000	998.000	0,2	0,3	93,6
1984	881.000	875.000	-0,7	-3,9	114,5
1987	840.000	832.000	-0,9	-3,0	164,7
1989	766.000	773.000	0,9	0,0	160,8

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 13/12	Precio Viernes 20/12	Variación (en porcentaje) Semanal	Variación (en porcentaje) Mensual	Variación (en porcentaje) Anual
1982	100,50	100,70	0,2	0,3	13,3
1984	89,10	88,90	-0,2	-3,1	23,1
1987	85,20	84,50	-0,8	-2,8	48,7
1989	77,70	78,50	1,0	0,6	48,2

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

MUNDO

POR DANIEL SOSA

Mercados emergentes

PLATA FRESCA PERO COSTOSA

Los Eurobonos y la apertura de mercados accionarios al capital externo siguen en auge y podrían superar el flujo de inversión directa.

Como hace una década y media, el negocio de los bancos internacionales se orienta cada vez más hacia los países en desarrollo. Pero esta vez no se trata de convertir excesos de liquidez en préstamos que engorden la deuda externa tercermundista. Ahora las instituciones crediticias cobran comisiones por intermediar en el lanzamiento de una variada gama de bonos de empresas privadas y públicas sedientas de dinero. Ese fenómeno y la explosión de los mercados de capitales en países asiáticos y latinoamericanos reflejan las nuevas tendencias del financiamiento mediante modalidades tan incipientes como caras, pero con una potencialidad de expansión que la mayoría de los analistas estima considerable.

Entre los lanzamientos de eurobonos, el del mayor banco privado del Brasil, realizado la semana pasada, se caracterizó por su rápida aceptación. El Banco Brasileiro de Descontos (BRADESCO) reunió en apenas dos horas —con la asistencia del Citibank— 50 millones de dólares. Un sindicato de diez instituciones de tres continentes prácticamente arrebató el título.

Los tomadores fueron: cuatro de Estados Unidos, Chase Investment Bank, Bear Stearns, Lehman Brothers y Kidder Peabody; de América latina, dos brasileños (Pactual Overseas y Garantia) y uno mexicano (Obsa Internacional); y de Europa, ABN-Amro de Holanda, Swiss Bank Corporation de Suiza y Samuel Montagú de Inglaterra. La evaluación del Citi fue que el bono había sido colocado por el sindicato entre inversores institucionales de Francia, España, Inglaterra, Suiza y Holanda, principalmente.

La razón de la celeridad de la compra fue explicada por Ali Visserman, de ABN-Amro, que supervisó la operación en Amsterdam. "Hay interés por papeles de alto retorno". Y no hay dudas de que el de BRADESCO lo es: el bono tomó la forma de notas de intereses fijos con vencimiento en enero de 1994, del tipo denominado "bullet", con un solo pago de capital al vencimiento. El pago de intereses será semestral y el retorno ofrecido es del 12 por ciento, casi siete puntos por encima del que brindan las letras del Tesoro estadounidense.

Con esa captación de eurobonos y las realizadas días después por la estatal Petrobras y la privada Copene, las empresas brasileñas lograron juntar casi 1800 millones de dólares en no más de seis meses de operaciones a partir de julio, luego de haber quedado fuera de los mercados de capitales desde la crisis de la deuda en 1982. En el caso de la petrolera fueron "commercial papers" por 125 millones, sin ningún tipo de garantías, a tres meses y con un interés del 9,75 por ciento anual. Con esa misión, la Petrobras captó un total de 885 millones de dólares en el mercado internacional y su intención es captar aún más en 1992.

En términos de euromercado, los intereses son muy elevados, en el tope del mercado y bien por encima de otros lanzamientos latinoamericanos. Pero comparados con el costo del dinero en el mercado brasileño, las tasas son francamente "blandas". Para el año próximo existe asimismo la esperanza de que los intereses americanos caigan nuevamente, con lo que se podrían colocar papeles más baratos. Aprovechando además las buenas noticias en materia de negociación con el FMI y los bancos acreedores, se preparan otros lanzamientos, como el del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social, por 400 millones de dólares.

Los latinoamericanos también se están poniendo de moda como nuevos "mercados emergentes", según la denominación utilizada por la International Finance Corporation (IFC, el órgano para el sector privado del Banco Mundial). El caso es que las plazas accionarias de un puñado de países del sur —también asiáticos— consiguieron cuadruplicar su tamaño desde 1985. Y eso significó una provisión de dinero fresco de 22 mil millones de dólares el año pasado, que según todas las previsiones, será aun superior cuando concluya 1991.

Según un comentarista del semanario londinense *The Economist*, "difícilmente pase un mes sin que un administrador británico o norteamericano de inversiones lance un fondo para aprovechar una franja de esos mercados". A mediados de noviembre una empresa de Hong Kong —la Peregrinage Brokerage— lanzó un nuevo índice de acciones asiáticas con la finalidad de ayudar a los administradores de fondos a medir sus performances. El banco americano de inversiones Salomon Brothers, en tanto, calculó que el valor de los flumos de "equity" transfrontera aumentó cerca de veinte veces durante los años 80.

Para la entidad del Banco Mundial, las perspectivas son aún más optimistas. El ex director del departamento de mercados de capital de la IFC, David Gill, estimó que todos los años los excedentes de inversión en el Norte suman alrededor de un billón de dólares, mientras los mercados emergentes representan un 5 por ciento de la capitalización mundial de las plazas accionarias. De allí que la transferencia anual esperada se acerca a los 50 mil millones anuales.

Un rival para el flujo de esos capitales es la comercialización de "cambio cruzado" (o cross-exchange, en la expresión inglesa). Los inversores compran acciones extranjeras colocadas en sus propios países, reduciendo así las preocupaciones referentes a los riesgos cambiarios, las reglas referentes a impuestos extranjeros y otras limitaciones. La Salomon Brothers calculó que el volumen de transacciones en este segmento saltó de 583 millones en 1989 a 874 mil el año pasado.

El caso de los papeles de la telefónica mexicana Telmex es quizás uno de los más conocidos. En octubre fueron las más activamente transadas en la Bolsa de Nueva York (el lanzamiento se hizo en mayo y levantaron 2200 millones de dólares). Empresas de Corea del Sur, Taiwán y Tailandia emitieron sus propios equities internacionales —incluyendo bonos convertibles— desde enero de 1990. La búsqueda, como en el caso de los eurobonos, es de financiamiento más barato, aunque un beneficio adicional es el mejoramiento de la imagen (lo que torna más fácil realizar negocios con socios extranjeros o vender productos y servicios en el exterior).

De acuerdo con la IFC, para conseguir esas grandiosas proyecciones de inversiones de portafolios extranjeros se requiere también de un saludable mercado doméstico de acciones. Por lo pronto, el ranking elaborado por la institución (ver cuadro) muestra resultados alentadores para este tipo de negocios, considerando el tipo de recetas que viene asegurando esa "salud": apertura de mercados para los extranjeros; simplificación de esquemas de funcionamiento; y reglas menos exigentes para garantizar el flujo de entrada y salida de los capitales.

BOLSAS LLENAS

(Variación de las cotizaciones desde diciembre de 1990 en U$S)

	%
Argentina (29)	296,3
Brasil (67)	71,6
Chile (35)	89,3
Colombia (20)	99,2
México (56)	98,4
Venezuela (16)	24,5
Corea (77)	-9,8
Filipinas (30)	48,9
Taiwán (70)	-6,4
India (60)	17,9
Indonesia (66)*	-46,3
Malasia (62)	6,0
Tailandia (43)	-3,1

*Base diciembre 1989 = 100
Nota: los números entre paréntesis indican el número de acciones.
Fuente: IFC Emerging Markets Data Base



ENFOQUE

(Por Marcelo Zlotogwiazda)

Que Cavallo sea o no un "sádico" —disyuntiva que él mismo puso sobre la mesa el jueves pasado— es un tema cargado de subjetividad y poco conducente para comprender la realidad. Lo que sí resulta irrebatible es que su decisión de postergar un par de semanas el pago del aguinaldo en el Estado, lejos de ser una respuesta inspirada en los sanos principios de la administración fiscal o que apunta a evitar algún rebrote inflacionario, es nada más que un gesto político de sumisión y obediencia al Fondo Monetario Internacional.

Este *regalo* de Navidad no le significará al Tesoro ni el alivio de gastos que representará, por ejemplo, la transferencia a las provincias de escuelas y hospitales ni tampoco amortigua sensiblemente el impacto del medio aguinaldo sobre las cuentas públicas como intentó hacerlo a mediados de año con el escalonamiento. Se trata de diferir unos días erogaciones por 320 millones de dólares.

Así como el presidente Menem tiene algo de razón cuando afirma que poco cambia la situación de un abuelo que cobra 150 dólares al recibir la mitad de ese importe para las fiestas o el 10 de enero —en ambos casos es pésima—, también es cierto que poco cambia en la situación fiscal pagarlo en una u otra fecha y que, aun suponiendo que la Caja del Estado está vacía, Cavallo conoce mejor que cualquiera las múltiples herramientas que existen incluso en el rígido esquema de la Convertibilidad para financiar por apenas de un par de semanas 320 millones de dólares.

Entonces, ¿por qué lo hicieron? Si se descartan como causas el sadismo y la torpeza, no queda otra que vincular la medida con las relaciones entre el Gobierno y el FMI: no es casualidad que el anuncio haya tenido lugar cuatro días antes de que el directorio encabezado por Michel Camdessus aprobara el desembolso del segundo tramo del stand-by.

Pero si bien esto es una obviedad aceptada por todos los analistas, la lógica que subyace en el condicionamiento es algo más compleja que la descripta por los tecnócratas, que atribuyen el bicicleteo a los jubilados en la necesidad de transferir la fecha del respectivo asiento contable del cuarto trimestre del año que se va al primero del que viene, con el objetivo de evitar que un nuevo incumplimiento en las metas fiscales comprometidas obliguen a pedir un nuevo waiver que ponga en peligro las chances de acceder a un préstamo de facilidades ampliadas.

Razonar de esta manera es menospreciar nada menos que al FMI, creyendo que para ellos hay alguna diferencia entre imputar los mismos 320 millones de dólares en diciembre o en enero. Más sensato es concluir que el desembolso estuvo sujeto a un test sobre el grado de disposición del Gobierno a bancarse costos políticos. Aun los innecesarios. No hay duda de que Cavallo pasó la prueba: por haber dado la cara y, mucho más importante que eso, por haber conseguido el respaldo de Menem. No fueron pocos los que el lunes pasado vaticinaron que a su regreso al país el Presidente iba a desautorizar al ministro para erigirse en un Papá Noel y quedarse con las gracias. No se dieron cuenta de que, además de intuición, Menem ha demostrado una rapidísima capacidad de aprendizaje de cuáles son las reglas del juego que quiere jugar.

Más relevante que el efecto material en el bolsillo de los jubilados, el test de Navidad pone en evidencia que 1992 estará plagado de costos para el Gobierno. Es tan grande el ajuste fiscal requerido y tan inciertos los ingresos por privatizaciones (el fracaso petrolero de la Cuenca Austral sonó como alarma en Economía, lo mismo que las dificultades que encuentran para cerrar el esquema de venta de Gas del Estado y SEGBA) y por las potenciales mejoras en la recaudación fiscal, que ya han comenzado a explorar otras variantes.

Una de las pistas la dio un economista de la Fundación Mediterránea que en sus columnas periodísticas suele anticiparse a los hechos, al señalar que el aumento en los ingresos por coparticipación tributaria que recibieron las provincias en octubre y noviembre equivale a una cifra anualizada de 3400 millones de dólares, es decir a casi el triple del gasto adicional que van a tener por la transferencia de servicios de salud y educación.

El previsible mayor ajuste que la Nación impondrá a las provincias —seguramente las reformas impositivas tendrán como uno de los objetivos achicar la participación de éstas en el reparto tributario— está siendo considerado con mucha atención por el reducidísimo club de grupos económicos y bancos acreedores que se benefician de la liquidación de activos públicos. En uno de los tantos cócteles de Fin de Año, un muy influyente directivo de un banco extranjero comentó que "1992 será un año de muchas privatizaciones en las provincias porque los nuevos gobernadores van a aprovechar su fortaleza política para hacer lo mismo que hizo el gobierno central". En definitiva, si el Estado nacional vende sus empresas para pagar deuda, es del todo coherente que las provincias privaticen para financiar el ajuste que les llega desde Buenos Aires.



COMMERCIAL PAPERS

Las grandes empresas buscan financiamiento de corto plazo emitiendo documentos de deuda, denominados Commercial Papers (CP), en el exterior. La colocación se realiza fuera del país para aprovechar ventajas impositivas y menores costos de intermediación. El Banco Roberts lideró cuatro emisiones por un total de 23 millones de dólares: Atanor lanzó CP por 6 millones y Centenera por 7 a 370 días de plazo; Renault y Alpargatas colocaron bonos por 5 millones de dólares cada una, a 180 y 90 días respectivamente. También Celulosa, a través de la compañía financiera Finansur, emitirá CP por 12 millones de dólares a un año. La plaza elegida para la colocación de este tipo de bonos es Montevideo.

HARTENECK, LOPEZ Y CIA

El Banco Nación, encargado de la organización de las operaciones del Nuevo Banco de La Rioja, contrató a la consultora Harteneck, López y Cía. para que asuma esa tarea. Esta firma fue elegida porque a través de su filial Córdoba desempeñaba el papel de auditor externo del ex Banco de La Rioja. La consultora deberá culminar su trabajo en 180 días (el contrato se firmó el 26 de setiembre), que consiste en presentar el presupuesto integral, un nuevo estatuto de personal, el planeamiento estratégico, los esquemas de dirección por objetivos y de evaluación de desempeño, el plan de carrera y el lay out de oficinas. Por este trabajo, el Nación pagará a Harteneck, López y Cía 700 millones de australes (70 mil dólares) en siete cuotas mensuales.

BRIDAS

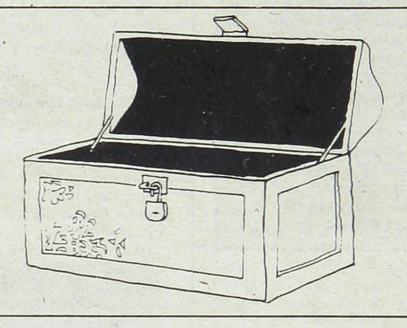
La petrolera de Bulgheroni descubrió un importante pozo de oro negro en la provincia de Neuquén de un potencial estimado cercano a 3,5 millones de metros cúbicos de hidrocarburos. Para su desarrollo se requerirá de una inversión superior a los 10 millones de dólares. El hallazgo, logrado con la aplicación de las más modernas técnicas exploratorias, fue realizado en el área denominada Al Sur de la Dorsal, en la zona de Borde Colorado Este, ubicada a unos 30 kilómetros al sur de la ciudad de Plaza Huincul.

AUSTRAL

Un nuevo banco se instaló en la City porteña: Austral, representante del Austral Bank International y de Gandugli y Cía. La entidad tiene su origen en la compañía financiera FINANDOCE y el actual presidente del banco, Carlos Gandugli, desarrolla una intensa actividad en el mercado uruguayo. Austral apuntará a satisfacer necesidades crediticias para el consumo de automóviles, viviendas y electrodomésticos, operatoria esta última ya implementada a través de hipermercados (Carrefour y Jumbo). También participará en el mercado de capitales y el próximo mes lanzará sus propias Obligaciones Negociables (ON).

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Tres al hilo

1) Trasladar bienes de lugares donde su oferta es grande a otros donde escasean es razón para subir el precio. El perfeccionamiento de un artículo, sea por industria del hombre o por la naturaleza, hace aumentar su precio. Vender fraccionado o gradualmente hace aumentar el precio.

2) Circunstancias que hacen subir o bajar la estimación común de las cosas: unas atañen a los bienes en sí, su abundancia, escasez y necesidad o utilidad: otras atañen al vendedor, como su trabajo, gastos, riesgos y pérdidas por obtener, reunir y almacenar los bienes, y también el modo de venderlos; otras atañen al comprador, según haya pocos o muchos, y abundancia o escasez de dinero.

3) El valor de las cosas no deriva de la naturaleza sola, está en relación con el uso humano; y la utilidad decrete si un comprador recibe un artículo sin el poder pleno de disponer de él a su voluntad.

Estas citas son de obras publicadas en 1593, 1605 y 1633, en Cuenca, Amberes y Roma, en latín, todas tituladas *De Justitia et Jure*. Sus autores: Luis Molina (1535-1600), nacido en Cuenca (Castilla la Nueva), educado en Alcalá, Lisboa, Coimbra y Evora; Leonard de Leys (*Lessius*, 1554-1623), nacido en Brecht, estudiante en Lovaina; y Juan de Lugo (1583-1660), nacido en Madrid y estudiante en Salamanca.

Hace sólo 50 años que conocemos la obra de estos tres jesuitas, publicada hace casi cuatro siglos, merced a *Interest and Usury* (1942) de B.W. Dempsey. Un hecho lamentable, que se compara con el descubrimiento independiente de los mecanismos de la *Teoría General*, de Keynes, por economistas de Suecia y Polonia en los años treinta, que tuvo nula difusión internacional por haberse publicado en sus lenguas respectivas. Se ha conjeturado que su difusión hubiera contribuido a frenar el avance de los totalitarismos de entonces. De pocas contribuciones —como ésta— puede afirmarse que deberían figurar en cualquier historia de la ciencia económica, o de sus autores que se aproximaron más que ningún otro grupo al rango de "fundadores" de la economía científica. Sus escritos detallaron todos los factores que afectan a los precios, aunque no los integraron en una teoría general de la oferta y la demanda, y menos aun utilizaron las curvas y conceptos marginalistas que aparecerían en el siglo XIX. Pero "la solidez del eficaz y coherente conjunto de proposiciones e instrumentos analíticos que forjaron estos hombres es mucho mayor que la de gran parte de la obra científica posterior: muchos aspectos de la economía de fines del siglo XIX se hubieran desarrollado más rápido y con menos dificultad de haberse tenido en cuenta estas elaboraciones" (Schumpeter, *History of Economic Analysis*).

¡Oh capitán! ¡Mi capitán!

Iñigo López de Recalde nació en el castillo de Loyola, Guipúzcoa, en la Nochebuena de 1491. Ignacio de Loyola —de él se trata— con otros seis compañeros de estudio, en 1534 inició una *Societas Jesu*, aunque Ignacio prefería llamarla *Compañía de Jesús*, para destacar el espíritu de lealtad a un único capitán, Cristo. La compañía realizó el ideal cristiano de universalismo, a través de misiones en la India, Japón, China, México, Filipinas, Brasil, Perú y Paraguay. Estas últimas, que se extendían sobre ese país, Brasil, Bolivia y la Argentina, abarcaban 57 reducciones y cobijaban a más de cien mil indígenas.

El sistema económico de las misiones jesuíticas de guaraníes fue uno de los experimentos más interesantes de nuestra historia, y sin par el proceso de desarrollo económico más prolongado y sostenido de que se tiene noticia. El trabajo indígena era el productor de bienes, la capacidad de generar bienes excedía las necesidades de subsistencia y reposición, y el excedente, por una rigurosa economía, se acumulaba o intercambiaba. El trabajo era obligación de todos, y el tiempo de trabajo indígena se dividía en dos partes: una destinada a producir medios de subsistencia, en las *ahambaé* o chacras particulares; otra —tres días por semana— para la comunidad, en los *tupambaé* (establecimientos sociales, urbanos o rurales). "Con ese régimen, y la economía jesuítica —decía Doblas (1785)— no es de admirar que en más de ciento cincuenta años, que hace están fundados estos pueblos, acopiasen los fondos que tenían al tiempo de su extrañamiento." Y añadía Lugones: "Una estricta economía imperaba en las reducciones; las necesidades de la población no eran grandes; lujo, no existía; las reducciones producían, pues, mucho más de lo que gastaban" (*El Imperio Jesuítico*, 1904, cap. IV).

Aunque lejano, el experimento deja enseñanzas útiles hoy: 1°) El crecimiento económico es proceso de largo plazo, en el que la economía se reproduce a sí misma a escala creciente; el modo de crecer debe ser viable, esto es, no generar retrocesos. 2°) No hay acumulación sin ahorro, ni ahorro sin austeridad y supresión del despilfarro por quienes deciden el destino del excedente. Y 3°) El recurso último es el hombre y su capacidad de trabajo; crecer exige emplearlo plenamente y mejorar su productividad; una economía que matase a sus habitantes o provocase el deterioro demográfico terminaría desapareciendo; una economía que deteriora la reproducción de la vida, o no educa y capacita a su población, a la larga se empequeñece.